



مدونة المناهج السعودية

<https://eduschool40.blog>

الموقع التعليمي لجميع المراحل الدراسية

في المملكة العربية السعودية

اسم المادة : إدارة المبيعات
(MIRC 306)

رقم التسجيل :

اسم الطالب :

الجزء الأول : أجب بصدق أو خطأ

وذلك بتظليل الدائرة (أ) للعبارة الصحيحة والدائرة (ب) للعبارة الخاطئة

- (أ) () 1. أي أولى خطوات تطور مندوبي البيع هو إجراء الاختبارات النظرية والعملية لهم
- (ب) () 2. إقامة العلاقات والتطمين للعاملين تعتبر من أشكال الحوافز الاجتماعية
- (ب) () 3. يمكن تحديد الاحتياجات التدريبية من خلال معرفة الفرق بين الأداء الفعلي والأداء المتوقع لمندوبي المبيعات
- (ب) () 4. إن الفصل وسيله لمواجهة اعتراضات العملاء هو تجاهلها
- (ب) () 5. من معرفات تخطيط حجم المبيعات محتوية عدد المندوبين وقياس تدريبهم
- (ب) () 6. العقلة البيعية تعتبر من المهام التي يقوم بها مندوب المبيعات وليس البيع
- (ب) () 7. مرحلة التوجه البيعي تركز على إنتاج ما يمكن بيعه
- (ب) () 8. طريقة السلاسل الزمنية هي أحد الأساليب الكمية للتنبؤ بالمبيعات
- (ب) () 9. من الضروري أن يتم تحديد الأهداف البيعية بشكل كمي
- (ب) () 10. الحوافز السلبية محتمة بمحاذاة المتضررين في أداء المهام الموكلة بهم
- (ب) () 11. مرحلة التوجه السلمي تركز على تحسين جودة السلعة وأدائها
- (ب) () 12. ارتفاع معدل الدوران الوظيفي هو أحد أشكال ولاء المندوبين للمنظمة
- (ب) () 13. يجب إجراء الاختبارات النظرية والعملية للمندوب قبل إجراء أي عملية أولية معه
- (ب) () 14. مرحلة التوجه الاجتماعي للتسويق تركز على تحسين جودة السلعة وأدائها
- (ب) () 15. إن آخر خطوة من خطوات التدريب هو تقييم البرنامج للتدريب
- (ب) () 16. من معايير تقييم أداء المندوبين المعيار السلوكي ومعايير تطور المهام
- (ب) () 17. التسويق الإلكتروني يعتبر من أشكال التسويق غير المباشر
- (ب) () 18. يمكن أن تساهم بحوث التسويق في التنبؤ بالمبيعات
- (ب) () 19. البيع الشخصي هو أحد عناصر وظيفة التوزيع
- (ب) () 20. معدل دوران القوة البيعية هو حاصل قسمة حجم القوة البيعية على عدد الذين يتكون العمل
- (ب) () 21. السوق قد يعني شخص واحد لديه الرغبة في السلعة والقدرة على شرائها
- (ب) () 22. الحصة البيعية هي نسبة مبيعات المنشأة إلى إجمالي مبيعات الصناعة التي تنتمي إليها المنشأة
- (ب) () 23. من المعلومات البيعية الخاصة بالمنافسة معدلات البعثة والتضخم
- (ب) () 24. دور الحوافز هو تشجيع البائع للضغط على العميل لزيادة مشترياته بأي شكل من الأشكال
- (ب) () 25. فريدريك تيلور هو رائد نظرية العلاقات الإنسانية
- (ب) () 26. من الأساليب النوعية للتنبؤ بالمبيعات آراء الخبراء والقوى البيعية
- (ب) () 27. تحديد الحصص والمناطق البيعية تعتبر من مهام إدارة المبيعات
- (ب) () 28. إدارة النشاط البيعي تشمل اختيار مندوبي المبيعات وتدريبهم وتحفيزهم وتقييم أدائهم
- (ب) () 29. إن تحديد الأهداف التسويقية في المنظمة تمثل الوظيفة الأساسية لإدارة المبيعات
- (ب) () 30. من فوائد الاختيار الجيد لمندوبي البيع زيادة معدل الدوران بين المندوبين
- (ب) () 31. مشاركة العاملين في الأرباح هو أحد أشكال الحوافز الاجتماعية
- (ب) () 32. يمكن الاستفادة من الميزانيات التقديرية للمبيعات في تقييم جهود مندوبي البيع
- (ب) () 33. من مهام إدارة القوى البشرية تدريب مندوبي المبيعات
- (ب) () 34. من عيوب التسويق الإلكتروني محتوية المعلومات التي يمكن للمستهلك الحصول عليها
- (ب) () 35. التسويق المباشر يعني الاتصال المباشر عبر وسائل شخصية مع الجمهور المستهدف لإحداث استجابة

- ٤٦ (ب) من أهداف الترويج زيادة معدل دوران من مندوبي البيع
 ٤٧ (ب) من عيوب الضوابط على مندوبي البيع من داخل المنظمة زيادة فعالية الاختيار والتدريب
 ٤٨ (ب) تحليل وظيفة المندوب لتلك الخطوة الأولى في اختيار المندوبين
 ٤٩ (ب) تركز نظرية العلاقات الإنسانية على ربط الأجر بدافعية العامل
 ٥٠ (ب) النشاط البيعي لا يرتبط إنطلاقاً بالمشاكل التسويقية في المنشآت الحديثة

الجزء الثاني : اختر الإجابة الصحيحة :

٤١ اختر إجابة واحدة فقط لكل سؤال ثم قم بتظليل الدائرة المناسبة في ورقة الإجابة :

٤١ (٧) إن مرحلة التوجه التسويقي التي تركز على أهمية إنتاج ما يمكن تسويقه هي :

- أ- التوجه البيعي
 ب- التوجه الاجتماعي
 ج- التوجه التسويقي
 د- لا شيء مما سبق

٤٢ (٨) من الطرق والأساليب الكمية للتنبؤ بالمبيعات :

- أ- آراء وتقديرات الخبراء
 ب- آراء القوة الباعية
 ج- آراء المندوبين
 د- لا شيء مما سبق

٤٣ (١٢) أي من الآتي ليس من أساليب تقييم فاعلية تنظيم المبيعات :

- أ- المعدل النوعي
 ب- المعدل التكنولوجي
 ج- المعدل الكمي
 د- معدل المعايير

٤٤ (٨) يتضمن البرنامج الترويجي المقدم لمندوبي البيع :

- أ- التعريف بالمنشأة
 ب- التعريف بالمنتجات
 ج- أساليب البيع
 د- كل ما سبق صحيح

٤٥ (٧) من رواد نظرية العلاقات الإنسانية :

- أ- فريدريك تايلور
 ب- ماسلو
 ج- لئون مايو
 د- لا شيء مما سبق

٤٦ (٦) أي من الآتي ليس من وظائف مندوبي البيع :

- أ- جمع المعلومات عن السلع المنافسة
 ب- جذب عملاء جدد
 ج- تصميم وتطوير المنتجات
 د- تحديد احتياجات العملاء

٤٧ (٦) من أهداف ترويج مندوبي البيع :

- أ- رفع الروح المعنوية للمندوبين
 ب- تخفيض معدل دوران المندوبين
 ج- الرقابة على النشاط البيعي
 د- كل ما سبق صحيح

٤٨ (٦) السوق قد يشمل :

- أ- أفراد
 ب- منشآت صناعية
 ج- منشآت خدمات
 د- كل ما سبق صحيح

٤٩ (٧) تركز النظرية الكلاسيكية للحوافز على :

- أ- ربط الأجر بمزعمات الموظف
 ب- العنصر البشري والعلاقات الإنسانية
 ج- ربط الأجر بالإنتاج
 د- لا شيء مما سبق

٥٠ (١٢) من معايير تقييم أداء مندوبي البيع :

- أ- معيار الربحية
 ب- المعيار السلوكي
 ج- معيار التطور المهني
 د- كل ما سبق صحيح

مع تمنياتي لكم بالتوفيق